



投资者

(2015 年第八期 总第 170 期)

中国民生银行股份有限公司

China Minsheng Banking Corporation.,Ltd

地 址：北京市西城区复兴门内大街 2 号

邮政编码：100031

电 话：86-10-68467286

传 真：86-10-58560720

网 址：<http://www.cmbc.com.cn>

E-MAIL: cmbc@cmbc.com.cn

免责声明

本刊所载资料的来源及观点，民生银行力求报告内容准确可靠，但并不对报告内容及所引用资料的准确性和完整性做出任何承诺和保证。本公司不承担因使用本刊而产生的法律责任。相关媒体文章和分析报告仅反映媒体及分析员的不同观点，并不代表民生银行的立场，解释权归民生银行所有。

目 录

一、经营动态.....	2
▶ 我行成功举办 2015 年半年度业绩投资者交流会	2
▶ 我行投资银行部 15 年发债业务勇创佳绩.....	2
▶ 我行手机银行新增结售汇功能.....	3
▶ 我行顺利获得中国期货业协会联系会员资格.....	3
二、荣誉奖项.....	4
▶ 我行私人银行部再次斩获“金贝奖”	4
三、民生新闻.....	4
▶ “每次来这里 都有一种幸福感”	4
▶ 民生银行 14 年超 3000 亿支持陕西	7
▶ 首单注册制下 RMBS 花落民生银行.....	7

一、经营动态

■ 我行成功举办 2015 年半年度业绩投资者交流会

8 月 31 日，我行成功举办 2015 年半年度业绩投资者及分析师电话交流会。董事长洪崎、财务总监白丹、行长助理林云山携资产监控部、资产负债管理部、财务会计部等部门负责人参加，会议由董事会秘书万青元主持。包括美银美林、德意志银行、国金证券、中国平安等在内的 100 多家境内外机构的分析师和基金经理共 101 人参加了本次交流会。

财务总监白丹从盈利增长能力、资产负债结构调整、经营结构变化和风险管理能力等几方面向投资者介绍了我行 2015 年上半年的经营情况。

在问答环节，投资者提问积极踊跃，问题涉及小微金融、小区金融、负债业务、手续费收入、互联网金融等方面，其中针对分析师及基金经理最关心的资产质量、净息差走势以及凤凰计划等问题，我行管理层均一一给予了细致的解答。

■ 我行投资银行部 2015 年发债业务勇创佳绩

截至 2015 年 8 月 18 日，我行 2015 年年内投行发债业务发行完成量达到 1472.77 亿，前 8 个月的承销发行规模超过了 2014 年全年水平（1462 亿元），相比上年同期发行规模增长 66%，业务增长速度排名全市场第一。截至目前，我行投行发债业务发行总规模排名位列全市场第十位，在股份制商业银行中排名跻身前五，取得了该业务开展以来的历史最好水平。

投行发债业务不仅在业务数量方面取得了重大突破，在业务质量方面也取得了可喜成绩，在全业务条线上下联动、共同努力下，2015 年融资发债的含金量不断提升，截至目前实现纯中间业务收入 5.73 亿元；拓展了大量大型优质客户，其中主体评级在 AA+ 级以上（含 AA+）客户的发行规模达到 1063 亿元，达到总发行规模的 72%。高评级客户发债业务的快速发展一方面为我行对公负债业务的提升起到了良好的推动作用，另一方面为我行拓展战略客户群体，提升战略客户的业务粘性起到了重大的作用。

在业务规划和产品创新方面，2015 年投资银行部加强了市场研判，做到早规划、提效率、抓落实，确定了以超短期融资券、非公开定向发行债务融资工具作为重点业务品种，2015 年前八个月超短期融资券发行总规模达到了 607 亿元、定向工具发行规模达到 230 亿元，对业务总规模的提升起到了至关重要的作用。在产品创新方面，投资银行部积极关注发行人的业务需求，在加强研究的同时努力与主管机构沟通，2015 年永续债、资产支持票据、项目收益票据等市场新品种均实现了项目的落地，为未来业务快速发展准备了新的增长点。

在狠抓业务规模增长的同时，投资银行部一直把风险管控作为指导业务开展的第一要务，在对投行发债业务风险特征深入理解的基础上，加大对业务开展过程中操作风险的监控力度，加强对发行人信息披露、潜在信用风险的监控力度和频度，做到了期内无兑付风险、重大事项处理优良率 100%、信息披露合规率 100%。

良好的业绩凝聚了投行业务条线全体同仁付出的辛勤汗水，也为未来继续延

续超常规、跨越式发展的态势提振了信心，未来投行业务条线将继续发扬“亮剑”精神，以努力推动业务转型为己任，再接再厉，创新进取，为我行“二次腾飞”和战略转型作出更大的贡献。

✎ 我行手机银行新增结售汇功能

随着国内居民跨境活动日益增多，结售汇服务需求不断增长。今年以来，我行持续发力移动端外汇业务，在手机银行外汇买卖服务推出后不久，又于近日新增结售汇功能，方便客户随时随地自助办理购汇和结汇业务。

我行手机银行推出的结售汇功能涵盖个人版和小微版，具体包括购汇申请、结汇申请、明细查询、外汇牌价四项服务。在不违反国家相关规定的原则下，客户可使用个人账户中的人民币兑换英镑、港币、美元、瑞士法郎、新加坡元、日元、加元、澳元、欧元9种外币。

客户登录我行手机银行后，选择“手机银行”服务专区，点击“外汇业务”，进入“结售汇”功能界面。无论购汇还是结汇，系统会自动显示该账户币种及可用余额，客户可在下拉框中选择购汇币种，通过相关身份检查后，客户会被告知本年度可使用结汇余额及购汇币种、当前汇率等信息。只需选择资金用途，输入购汇或结汇金额及交易密码，勾选“我已阅读并同意以下协议”，并再次确认交易信息后提交，继而在交易明细查询中即可查询此笔交易是否成功。

除此之外，客户还能实时查询和掌握外汇牌价、一个月内的交易明细和历史记录。该功能将首先在北京、上海、广州等三十余家分行所在区域推广，后续会覆盖到其他地区，并推出点差优惠措施，让更多客户享受到我行手机银行便捷实惠的结售汇服务。

✎ 我行顺利获得中国期货业协会联系会员资格

近日，我行顺利获得中国期货业协会联系会员资格，成为首批获得此项联系会员资格的银行业金融机构，增加了我行与期货业相关机构的沟通互联，进一步加快我行服务期货市场的创新发展步伐。

中国期货业协会是全国期货业自律性组织。期货业协会会员类型分为普通会员、特殊会员和联系会员。普通会员是指从事期货及衍生品业务的期货经营机构。特别会员是指期货交易所、期货保证金安全存管监控等监管机构。联系会员是指期货业社会团体法人、期货服务机构等。期货业协会从今年7月开始吸收期货保证金存管银行作为其联系会员，我行顺利获得首批期货业协会联系会员资格。

当前，期货市场创新发展的进程不断加快，市场规模日益扩大，期货业与银行业金融机构间相互渗透融合的深度和广度不断拓展。目前，我行已获得全部四家期货交易所期货保证金存管业务资格，成为中国期货业协会联系会员后，有助于我行与期货公司、资本管理公司、经贸公司等其他会员的高效沟通，并在信息资讯、培训研讨、专业咨询等方面与其他会员建立良好的联系沟通机制，更加贴近市场，了解客户需求，进一步深化和拓宽银期合作，促进银期合作迈向新的领域，更好地支持期货市场的创新发展。

二、荣誉奖项

我行私人银行部再次斩获“金贝奖”

近日，由《21世纪经济报道》主办的第八届中国资产管理“金贝奖”评选揭晓，我部斩获“2015最佳品牌建设私人银行”奖。

本届组委会邀请专业的机构和行业专家组成评审团，根据企业资料，从收益能力、创新能力、风险控制能力、团队素质、市场认可度、社会责任等多维度，结合“定量”和“定性”的分析，对中国资产管理行业进行客观的分析和评价。经过组委会反复评审，一致认为中国民生银行私人银行在业界拥有独树一帜的品牌定位和有口皆碑的品牌形象，尤其在金融和非金融服务方面，具有最大的客户认可度和品牌知名度，获此殊荣，是众望所归。我行私人银行部也是连续第4年获得该评选相关私人银行奖项。

21世纪发起主办的中国资产管理“金贝奖”评选始于2008年，由《21世纪经济报道》发起。“金贝奖”评选力图从优秀的产品角度去发现资产管理行业发展的内在创新逻辑，挖掘财富管理模式的创新，思考并探索中国资产管理行业的成长法则与未来方向。

三、民生新闻

“每次来这里 都有一种幸福感”

2015-08-21 来源:大连晚报

民生银行大连远洋广场社区支行获得居民高度称赞

中国民生银行大连远洋广场社区支行，位于远洋广场小区南侧，周边银行林立。作为一家面积仅有146平方米的社区支行，用什么方法和周边的大型支行竞争，又是靠什么打拼出一条特色之路的呢？

这里不像银行，更像是个社区活动室

走进这里，温馨愉悦是最大的感受。社区支行行长林文婷也笑言：“刚开始很多客户也不知道这里是银行，看这里虽然挂着民生银行的牌子，但怎么像一家便利店，还有说像幼儿园的。”

林文婷说：“我这里早晨和傍晚的时间最忙。”可是，刚过中午，她就忙得团团转，不是来取快递的，就是要缴费的，或者是咨询理财产品的。为了不让客户等待，她连停一下脚的时间都没有。“这些都不算忙。”林文婷看着客户满意地离开后说。“最多的时候一天接待三四百人。”

回忆起2013年7月份这里刚开业时的场景，林文婷坦言那时客户并不知道

社区里有了个社区银行，就算知道的，也觉得这里不像银行，不明白林文婷他们是做什么的。“我们行里没有柜台，就算是这张办理理财业务的桌子，也没有挡板，怎么看怎么不像银行。那时我们用了很精力去宣传。还好，只要客户在我们这里办过一次业务，就很快接受并认可我们了。”

社区支行面积仅有 146 平方米，却有便民自助服务区、休息区、上网区、业务咨询区、儿童游乐区、绿植认领区、电商提货区、财富讲堂区等。放置了快递自助取件机、民航自助售票机、拉卡拉等便民设备。休息区有报纸杂志，供客户取阅。儿童区更是丰富多彩，有儿童玩具、小仓鼠笼子，让带着孩子来办理业务的家长解除了后顾之忧。

90 后的温馨小店 温暖着客户的心

看着银行墙上布置得丰富多彩的画作、贴纸，挂着的中国结，琳琅满目的活动设施，广告展板，还有精心养育的盆栽和两只小仓鼠，很难相信这里仅有 4 名员工。“我是社区支行行长，1990 年出生，一位理财经理也是 1990 年生，两个服务经理一个是 1991 年生，一个是 1992 年的生。”这群年轻人将小店布置得朝气蓬勃，虽然年纪不大，但是做起事来同样雷厉风行、专业严谨。

“我们位于华南，主要服务于远洋广场、动力院景、加州洋房小区及周边。要说这里的客户群体的特点的话，可能年纪大一些吧。”林文婷说道。对待年纪大的客户，耐心是必不可少的。不仅要帮助他们使用各种自助设备，操作自动取快递的速递易，还要帮他们使用淘宝购物，即使有些工作本不属于他们的工作范畴，也乐于帮忙。客户遇到手机和电脑不会操作的时候，也愿意来找他们。一来二去，社区银行和社区居民的关系就近了起来，成为真正服务于社区居民，帮社区居民排忧解难的“好邻居”。

“小区里有一位老师，刚开始并不接受我们，觉得我们太年轻做事肯定不严谨。去年冬至的时候，我们联系附近一家饺子馆，给我们社区银行提供饺子皮、饺子馅，然后我们组织社区的空巢老人，大家一起来比赛包饺子。那场活动前期准备充分，运行得也很顺畅，当天大家玩得都十分开心，最后吃饺子的时候，人人脸上都洋溢着笑容。从那之后，老师对我们的态度有所转变，觉得我们还是为社区做了一些好事的。后来看到我们金融业务也很熟练、财富在我们这里确实可以得到增值，也越来越信任我们，将存款全部转到我们这里了。现在这位老人溜达到我们这边的时候，还会给我们送一些水果，常常记挂着我们，让我们觉得特别感动。”不仅社区居民经常被社区支行员工的行为所感染，社区支行的员工也常常被热心的居民所感动。林文婷的工作很辛苦，全年无休，工作时间长。曾经有一次带病工作，被一位客户看到了，二话不说回家做好饭菜就带来给她，让她补充营养。这件事情林文婷一直记在心上，常以此鞭策自己。她觉得民生社区支行早就与所在社区血脉相连，正是这样的互帮互助、共同成长，民生社区支行才越来越深地扎根社区，与居民同享欢乐、与社区繁荣共生。

业务做到点子上居民更愿意接受

虽然年纪轻，可是做起业务来一点不含糊。林文婷要求店员对来过两次的客

户，记住他们经常办理的业务。下次客户再来，可以为他们提供高效快捷的量身服务。

将远洋广场的“门禁卡”变成民生银行的“智家卡”，又是民生银行的一项创举。改变了的门禁卡不仅外形变了，功能也发生了变化。不仅可以开小区门，还可以在银行柜台存取款、跨行取款、交水电费，到民生电商网站购买优惠产品，方便快捷。

“我们也是商户和社区居民之间的桥梁。为了满足居民想吃有机蔬菜的需求，我们联系几家合作过的信誉商户。先调研，再谈妥价格，组织社区居民来采购。蔬菜和水果一要保证纯绿色有机，二要保证新鲜。那场活动得到了客户的高度认可。”林文婷对自己社区支行定位准确，抓住了社区居民的需求，得到了很好的反馈效果。像这样的活动他们基本每个月都组织两次，而每次活动前前后后全部由四位 90 后完成。林文婷笑言自己是女汉子，联络货源、组织居民、布置场地、支棚子、搬桌子……事无巨细全是亲力亲为。有时社区居民看他们辛苦，也会搭把手帮个忙。

“回想我们社区支行刚成立的样子，再看看现在，有时挺佩服自己的毅力的。社区支行越来越受到客户的欢迎和喜爱，甚至店里的装饰变化，客户也能细心关注到。每一点小小的布置、每一个小小的用心，都在慢慢改变着这里，也改变着社区居民对我们的态度。”

“小区里有你们民生社区支行是一种幸福”

说到民生社区支行组织过的社区居民活动，那可太多了。他们曾经用易拉罐种植小花，组织社区儿童认养。曾经组织过爱心捐赠，向偏远地区的孩子们捐衣物。中秋节组织大家做月饼、元宵节做元宵，圣诞节教孩子做巧克力、教孩子用橡皮泥做小花、用纸糊灯笼，还组织过儿童画小黄人活动。有社区居民笑言：“小区里这个民生银行一开，孩子们的课余活动丰富多了。”

他们还开了个“财富大讲堂”，利用店里的投影仪，邀请金融行业大佬来给社区居民讲课。前段时间邀请证券公司的专家来给居民讲股市投资，收到了良好的效果。“我们财富大讲堂的内容包罗万象，但是有一条，绝对是社区居民感兴趣的话题，而且我们邀请来的都是专家。讲讲养生啊、汽车保养啊、股票保险啊，都很受大家欢迎。”

谈到令居民印象深刻的活动时，想起了今年的三八妇女节。“这个活动前期准备的时间很长，我们挑妈妈不在场的时间，用录像机录下了孩子对妈妈说的话。后期加班加点地做视频处理，在 3 月 8 日刻成光盘通知妈妈们来取。有一位妈妈看到了就哭了，说我们太有心了。”

正是这样想居民之所想，换来了居民真心拥护。有一位社区大姐真诚地说：“小区里有你们民生社区支行是一种幸福。”更有居民高度评价道：“每次来这里，都有一种幸福感。”

民生银行 14 年超 3000 亿支持陕西

2015-08-27 记者:张问之 通讯员:常晓旭 来源:三秦都市报

8 月 28 日是民生银行落户古城西安的第 14 个年头。据了解,该行成立以来始终将支持陕西社会经济建设作为己任,紧抓西部大开发、共建丝路经济带、省市共建大西安等重大战略机遇,累计投放各类信贷资产超过 3000 亿元。

据悉,该行今年按照“三个陕西”建设的总体要求,一方面积极拓宽融资渠道,通过表内外资产支持地方经济 750 亿元,当年累计发放额近 400 亿元,贷款余额排名全省股份制银行第二,余额贷存比 82.6%,比全省股份制银行平均水平高出 11.8 个百分点;其中小微企业余额名列全省股份制银行首位,累计投放额超过 80 亿元,小微客户数突破 11 万户,个人消费贷余额突破 10 亿元,较年初新增 6 亿元,累计发放额超过 15 亿元;另一方面不断加大普惠金融发展力度,积极强化物理网点布局和互联网金融平台建设,已在全省建立了 1 家二级分行、22 家同城支行、33 家社区支行的服务网络,并自主开发上线了以智家生活为核心的社区智家金融服务网络,实现了物理网点与互联网金融的线上线下互动,切实解决了社区居民“最后一公里”的金融需求。

首单注册制下 RMBS 花落民生银行

2015-08-17 记者:王莹 来源:证券时报

国内首单以注册制管理的个人住房抵押贷款证券(RMBS)——民生银行“企富 2015 年第一期个人住房抵押贷款资产支持证券”近日正式发行。

此前,银监会对 RMBS 的发行进行“备案制”管理,今年 4 月央行正式实施资产证券化发行注册制管理,这标志我国证券化发行市场规范化、常态化进程取得了新进展。其中,央行还简化信贷资产证券化管理流程,明确符合一定条件的机构可申请一次注册、自主分期发行,大幅提高后续项目的发行效率。

随着注册制推行,信贷资产证券化产品面临的审核约束弱化,未来市场需求的约束将逐步成为主导。

对投资者而言,随着信贷资产证券化产品市场规模的不断扩大,持有信贷资产证券化产品的投资者将越来越多,随之而来的交易需求也会逐渐增多,将解决信贷资产证券化产品估值难度大、成交不活跃与难通过质押回购融资等问题。

对发行人而言,发行信贷资产证券化产品主要作用,一是释放贷款空间,二是节约监管资本。“随着信贷资产证券化产品市场规模的扩大、市场趋于规范、投资者认识加深,最终招标率会低于贷款利率,会受发行人的欢迎。”业内人士称。

据了解,民生银行此单 RMBS 总规模为 100 亿元,首期发行规模 7.8 亿元,

剩余规模将在两年内进行分期发行。

据介绍，本项目的资产是民生银行相对缺乏流动性的长期按揭贷款。通过资产证券化，实现了表内资产、表外资产等各类金融资产的腾挪流转；有效解决资本与规模的双重约束，通过盘活存量、做大增量，形成新的重要业务板块和利润增长点。

目前，民生银行资产证券化业务主要包括信贷资产证券化、企业资产证券化以及资产证券化产品投资交易三个板块。在证券化业务规模方面，均在所有商业银行中位列前茅。

此外，民生银行还主导了首单住房公积金贷款资产证券化项目“汇富武汉住房公积金贷款 1 号资产支持专项计划”的发行，并在交易所挂牌。

该项目由武汉分行发起，总行投资银行部推动，项目发行总金额 5 亿元。该产品为市场上首单以住房公积金贷款为基础资产的企业资产证券化项目，标志着数万亿的公积金贷款存量资产迎来盘活的良机，将开启各地住房公积金中心运用证券化手段向资本市场进行直接融资的大幕。

业内人士分析，RMBS 基础资产是居民按揭贷款，与对公贷款相比，收益相对较低，导致其发行利率较低。但优点是风险低，在目前市场流动性相对充裕，资产收益下行背景下，获得不少投资者的认可。